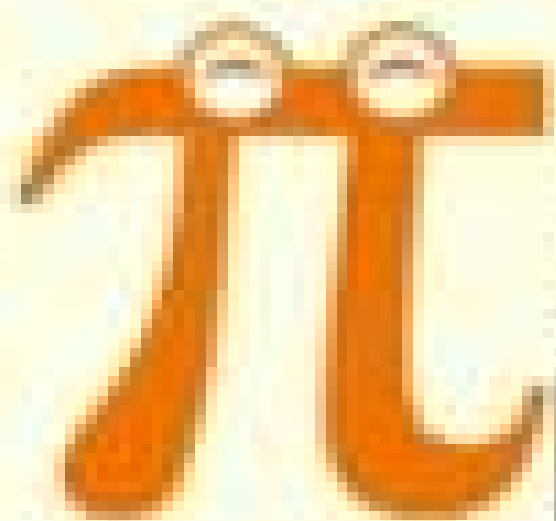


管理大師大叢書——最肯定的職場趨勢

呂宏斯 / 著 主編人：黃國華、黃國華、黃國華、黃國華、黃國華



型人

他一個左右逢源的高手達人

他是——
一個左右逢源的高手達人

【作者簡介】呂宏斯，資深管理顧問，曾任職於多家大型企業，現為自由職業者。

【內容簡介】本書以「型人」為主題，探討了職場中的各種人際關係與溝通技巧，旨在幫助讀者成為一個左右逢源的高手達人。

◎ 作者簡介



目录

Content

- [自序](#)
- [前言：π型人的社会需求趋势](#)
- [π型人与I型人的差异 \(1\)](#)
- [π型人与I型人的差异 \(2\)](#)
- [π型人的必胜要诀 \(1\)](#)
- [经济低迷中逆势胜出 \(1\)](#)
- [经济低迷中逆势胜出 \(2\)](#)
- [躲过裁员危机的职场竞争力 \(1\)](#)
- [躲过裁员危机的职场竞争力 \(1\)](#)
- [躲过裁员危机的职场竞争力 \(1\)](#)
- [躲过裁员危机的职场竞争力 \(2\)](#)
- [为自己加薪的第二成长曲线 \(1\)](#)
- [为自己加薪的第二成长曲线 \(2\)](#)
- [成功就业的两大工作支柱 \(1\)](#)
- [成功就业的两大工作支柱 \(2\)](#)
- [提升价值的自我成长规划 \(1\)](#)
- [提升价值的自我成长规划 \(2\)](#)
- [双专长双领域的完美搭配 \(1\)](#)
- [双专长双领域的完美搭配](#)
- [战胜低迷的职场六大优势 \(1\)](#)
- [战胜低迷的职场六大优势 \(2\)](#)
- [踏出迈进新领域的第一步 \(1\)](#)
- [踏出迈进新领域的第一步 \(2\)](#)

自序

为什么要写《 π 型人》

我的著作相当多，但这是自己至目前为止最想呈献给读者的一本书。

为什么要写《 π 型人》？

因为“ π 型人”这个概念既新鲜，又富有很强的正面意义，却从未有作家或学者予以深入探讨，也没有人曾经提出完整的理论及策略。

因为我本身就是一个 π 型人，拥有化工及材料的双专长，一边在学校任教，一边撰写管理及学习类的书籍；在学校里是教授，在学校外则是借由文字激发思考的作家。

日本管理大师大前研一当初提出“ π 型人”这个名词时，立刻吸引了我的注意。可惜他仅以只言片语带过，并未详尽阐述其概念。且之后所出版的许多本畅销书，也都没有与 π 型人相关的主题，让读者对这个名词仅能凭空想象，却苦无详细资料可供参考及学习。

π 是什么呢？

π 是希腊文第16个字母，字形与发音和英文26个字母截然不同，带有些许神秘而深奥的意味，其发音近似于“派”。

π 字具有完美而平衡的字形，左下方的一撇加上右下方的一捺，再搭配上方串联左右的横杠，使整个字稳定站立。

那么 π 型人又是什么样的人呢？

π 型人如同 π 字一般，伸出左脚，踏出右脚，再平举双手，以稳固的姿态屹立于职场上，无畏于环境的骤变与挑战。

π 型人的左脚代表第一专长、第一领域、第一视野、第一技能、第一文凭、第一外语等。

π 型人的右脚代表第二专长、第二领域、第二视野、第二技能、第二文凭、第二外语等。

π 型人的横杠代表跨专长、跨领域、跨视野、跨技能、跨文凭、跨语言的能力及通达思维。

π 型人除了拥有双专长、熟悉双领域、怀有双视野外，更可以跨专长、跨领域、跨视野，所以除了具备一般上班族应有的基本能力外，还有更高的附加价值，故是职场上的热门人物，亦是各专业领域的佼佼者。

我将自己多年来的工作经验及学习心得，写成本书与大家分享，希望帮助你找到人生成功的契机。

全书共分五章，简单介绍如下：

第1章“ π 型人的胜出之道”——让自己可以从芸芸众生中脱颖而出，突显个人的存在价值，在各个层面均较他人更胜一筹。

说明在职场低迷时，如何充实自己，持盈保泰，借鉴王永庆的瘦鹅理论，度过职场寒冬；鼓励学习张忠谋、菲奥莉娜、何薇玲的 π 型人精神，充实个人的知识财富；了解 π 型人的内涵，以华尔街金童罗杰斯的投资策略，采用五力分析，突破薪资的隐形天花板，以有效提升个人的职场竞争力。

第2章“ π 型人的成功之道”——让自己在职场中发光发热，顺利开展工作、完成任务，步入个人成功之道。

以英特尔格鲁夫的故事，说明如何树立工作上的两大支柱；学习陈维昭医师，重视自我成长规划，提升个人的工作及能力价值；以趋势科技陈怡蓁的创业故事，展示双专长及双领域的惊人威力；以我自己出版第一本书的亲身经历，彰显勇气的重要。

第3章“ π 型人的学习之道”——提升个人原有实力，让自己脱胎换骨，成为职场的明日之星。

以川普及富爸爸清崎的投资理念，说明投资正确标的之重要性；叙述个人价值曲线及价格曲线的差异，介绍拓展学习视野的有效方法；教导上班族及在校学生如何选择最合适的第二专长；提出运用“杠杆式学习术”迅速培养第二专长，顺利跨入第二领域。

第4章“ π 型人的专业之道”——在双领域中建立双专业，并于工作中充分发挥双专长的威力，为自己取得职场优势。

叙述单一专业的I型人如何变身为双专业 π 型人的诀窍；利用巴菲特的投资哲学，阐释学习第二专业的“FOCUS”五字诀；以“倒金字塔型准备法”，介绍迅速考取证书的秘诀；强调职场工作者应善用身边的三本笔记本，使自己在工作中能够游刃有余。

第5章“ π 型人的工作与通达之道”——欲将自身的两大专长合而为一，需借助适当的方法，使两大专长趋于通达境界，并灵活运用在实际工作中。

提出 π 型人突破职场瓶颈的4V原则，强调除了追求知识，也应强化“四识”能力，并使双专长相互通达；阐释“PDCAR”五大要诀，列举工作上需注意的事项，以提高工作效率；最后说明如何取得四个重要的平衡，使 π 型人的实力得到长久的发挥。

综观社会上各行各业的成功人士，他们身上或多或少都流有 π 型人的血液。

成为 π 型人，并非遥不可及的空想，亦非高不可攀的梦想。

请你鼓起勇气，勇敢踏出第一步，成为 π 型人应是指日可待。

在成功者的乐园里， π 型人必定是带着最灿烂胜利微笑的一群！

前言：π型人的社会需求趋势

在就业市场中，正掀起一波对π型人的需求热潮。

蓝色巨人IBM意欲突破IT产业的固有范畴，对于扩展经营领域展现出雄心壮志，故对于新聘人员有更高的要求。IBM大中华区首席技术总裁叶天正博士提及，为了配合目前迅速扩张的经营领域，他们正积极寻找π型人。因为π型人拥有“扎实的理论基础+专业的技术能力+精准的实践经验+行业的深刻理解”，对企业而言，是复合型个中高手。

台湾工研院产经中心主任杜紫宸观察目前的产业趋势，发现在急剧变化的经营环境之下，先进企业追求的不再是“专业分工”，而是强调“专业多工”。越来越多的企业主希望求职者除了具备第一专长，最好还能拥有第二专长，成为具有高附加价值的π型人。

群益金控副总裁萧维龙也提出“职场π型理论”。他认为π型人的特质就像π字字形，两只脚代表拥有两个不同的专业，且两只脚都同时站在职场中，所以能够稳稳伫立。想要纵横职场的人，必须努力成为职场π型人。

一○四人力银行营销总监邱文仁说：“任何一种投资都有风险，只有投资自己是最安稳、最赚钱的方法。”

在未来职场中，投资自己成为π型人，势必成为一种显学。

可以预见的是，为了应对日益激烈的职场竞争，各大专院校、职业培训中心、教育训练机构等，将会大幅推动各式π型人培养训练计划，协助求职者提高自身价值，以跨越求职门槛，达到增加就业机会的目的。

π型人将成为职场中的热门人物，π型特色也会成为就业最有利的敲门砖。

当你了解了π型人的社会需求趋势后，是否已准备好要当一个π型人呢？

π 型人与I型人的差异 (1)

π 型人有两只脚，比一只脚的I型人更能迅速攫取机会。

π 型人有两只脚，比一只脚的I型人更能快速躲避灾难。

回首金融海啸

你看过电影《泰坦尼克号》吗？你知道当罗德岛般大小的冰山撞上南极洲的冰棚，会发生什么事吗？

当巨大冰山撞上南极冰棚，会立刻引发全球气候剧烈变化的连锁效应。

飓风狂袭度假胜地夏威夷，风暴重创东京，全球金融中心纽约也刮起前所未有的龙卷风，曼哈顿市区气温急速下降，连位于赤道的印度也开始飘雪，人类进入史上最冰冷的寒冬。

这是电影《后天》（The Day After Tomorrow）里的情节，描述全球变暖造成气候的异常对流现象，导致整个地球进入冰河时期，人类面临史无前例的大浩劫。值得庆幸的是，在现实生活中，冰山并未撞上南极，温室效应未严重恶化，风暴没有侵袭东京，印度也没有降下大雪。

然而金融龙卷风确实排山倒海地席卷了整个纽约，让华尔街陷入自1930年经济大萧条以来，最严峻的经济寒冬。

美国的次贷危机引爆金融危机，进而演变成全球性的经济海啸。美国两大房贷公司相继遭美联储（FED）接管，投资银行龙头“雷曼兄弟”接着宣布破产，美国第三大投资银行“美林证券”因财务不健全而被迫出售，连全球最大的保险机构也不支倒地。

金融海啸的威力不止于此，连大西洋对岸的欧洲各国也遭重创，许多大银行岌岌可危，英、德等国虽紧急采取挽救措施，希望重建大众的投资信心，但各国还是频频创下股市单日最大跌幅。北欧小国冰岛及东欧新兴国家，甚至陷入国家整体财政危机的窘境，纷纷向国际货币基金组织（IMF）告急求援。

金融海啸在短短几个月内，势如破竹般横扫全球，连以七星级帆船酒店闻名于世的迪拜，也面临严重财务危机。亚洲股市纷纷暴跌，伤透了所有投资人的心，许多国家甚至无预警地宣布休市，造成流动性风险巨幅升高。

台湾是以出口为导向的浅碟型市场，在这场大海啸中也无法幸免于难。股票市场出现大动荡，让投资大众胆战心惊。不论是中小型传统企业或是高科技大企业，企业经营者均面临前所未有的严酷考验。

对上班族的冲击

在经济海啸摧枯拉朽的袭击下，体制不够健全的公司，往往不幸破产或遭到兼并。而得以幸存的公司，也必须长期休养生息，才能恢复往日荣景，所以为了度过经济寒冬，各公司不得不采取的应对策略将是：降低营运成本，从而减少营运支出。而可以立即达到减少营运支出的做法将是：

放无薪假。

解聘在职员工。

减少招聘新员工。

在公司期望大幅降低人力成本的思路下，其衍生状况很可能是：

对新进者的冲击——公司将大幅提高新进员工的招聘门槛，除了基本学历及基础能力外，更会考量受聘者是否具有其他专长、经验、能力，是否能为公司带来特殊的附加价值。

对在职者的冲击——在公司内部贡献不足者，可能面临遣散或解雇的厄运。即使幸运地留任，仍可能被重新评估，以检视其对公司的贡献度及给付薪资的合理性。

π型人与I型人的差异 (2)

π型人的屹立不摇

经济低迷时，人人都希望保住或找到饭碗，其方法如图1-1所示。

对新进者而言，为了能从众多竞争者中脱颖而出，进入公司一展拳脚，必须在简历上或参加面试时，表现出令人惊艳之处，例如具备双专长、取得双学位、会说双外语等，以突显自己未来的“潜力性”，并且一个人可当两个人用。让主管相信，你将是足以大幅提升业绩的优秀人才。

对在职者而言，为了避免遭到解聘的厄运，必须积极增加自己对公司的贡献度，制造公司缺你不可的强烈理由，例如可以一人身兼数职，或能独自完成其他同事所无法达成的任务等，以提升自己在公司里的“不可替代性”，让主管将你列入安全名单。那么，如何才能提升在职者的“不可替代性”及新进者的“潜力性”呢？

被誉为“东方管理大师”的大前研一曾在《工作鸡汤》里提出一个重要的概念——π型人。他认为在瞬息万变的数字时代，单一专长已无法满足顾客或主管的要求，只拥有单一专长者容易被其他同事所取代。相反，如果你具备第二项专长或第二种能力，可独立完成两个人的工作，则相较于其他同事，你的可利用价值更高，对公司的贡献度更大，如此即可显著提高个人的“不可替代性”及“潜力性”。

我们来比较单专长者与双专长者的差异：

单专长者——I型人。此类型者仅擅长单一领域，如同英文的I字，故称为I型人。在太平盛世，尚可高枕无忧，但遇到环境剧烈变动或经济严重衰退时，就极可能身陷被裁员的危机。

双专长者——π型人。此类型者具有两项专长，如同希腊文的π字，故称为π型人。π字状似日本木屐，故大前研一亦将此类人称为“木屐型人”。π型人可自由转换于两个领域之间，除了在两个领域分别发挥所长，更因具有不同的视野及观点，能够激荡产生出“1+1>2”的效

果，所以往往是公司的热门人物，个人绩效得以受到瞩目，也容易获得晋升与加薪的机会。

I型人如同孤立的单一梁柱，大风来袭，容易倾倒毁损； π 型人则犹如两根稳稳站立的梁柱，在遭遇强风侵袭时，仍能平衡直矗，屹立不摇。

大前研一自己就是 π 型人的典型代表人物。

他在麻省理工学院获得核能工程博士学位，后来进入麦肯锡顾问公司，历任日本分公司总经理、亚太地区董事及总公司董事。

他在 π 字中的第一专长是工程学，第二专长是经营管理。双专长的优势使他在企管顾问工作上无往不利，而洞悉事理的过人能力，也造就他日后成为管理大师及畅销财经书籍的代言人。

大前研一刚到企管公司任职时，公司主管嘲笑他像是公牛身上的乳头一般，毫无用处。但他持续努力、坚持不懈，终于荣升公司最高职位，让曾经取笑过他的主管羞愧不已。

他也发现，除了自己之外，在麦肯锡担任高级经理人职位的，都是既有理工背景，又有商学院背景的 π 型人，足以证明双专长者的职场优势及卓越工作能力。

金融海啸已成为历史，世人记取这次的痛苦教训后，金融市场亦将逐渐恢复原有的秩序。试问遭遇经济寒冬时，你会如同电影《后天》里的某些人，选择放弃逃生而在电梯内茫然等死，还是六神无主地行走于漫天白雪中，最后不支倒地，或是学习主角杰克，在酷寒的环境中，冷静保存实力、奋力求生？

众所周知，两只脚的人绝对比一只脚的人站得更稳，两个轮子的自行车必然比单一轮子的独轮车行得更远、更久。

不论你是在职者或求职者，请先做好 π 型人的准备，确保自己能够保住工作或找到工作。

先为自己增值，才能找到工作及保住工作！

先为自己增值，才能让自己升迁及加薪！

π 型人的必胜要诀 (1)

π 型人精通双专长，可产生两倍以上价值。

π 型人横跨双领域，可开创两倍以上市场。

π 型人的构成

托马斯·弗里德曼曾三度荣获普利策奖，是世界知名财经记者。在他的著名畅销书《世界是平的》（The World Is Flat）中，开宗明义就提到：“掌握正确的趋势，在21世纪才会有竞争力！”

世界的趋势是平的，人的趋势则是 π 型的。前者引发社会震撼及产业革命，后者则追求个人突破及知识跃进。

在随后的章节里，你将读到许多名人的成功故事，也会深深体会到，这些企业领袖、社会贤达的身上，确实都流着 π 型人的血液。

π 到底是什么？

π 是希腊文第16个字母，字形与英文的26个字母截然不同，带有些许神秘及深奥的意味。

π 在数学上代表圆周率，埃及胡夫金字塔的周长除以两倍塔身高度，就恰恰等于这个数值。

自古以来，包括古希腊的阿基米德、中国的祖冲之，以及许多著名的科学家，都曾锲而不舍地深入探究 π 的精确数值。

π 字具有完美而平衡的形态，左下方的一撇加上右下方的一捺，再搭配上方串联左右的横杠，使整个字稳稳站立。

π 型人如同 π 字一般，伸出左脚，踏出右脚，再平举双手，故可屹立不摇于职场之中，无畏环境的骤变及挑战。

π 型人的左脚——代表第一专长、第一领域、第一视野、第一技能、第一文凭、第一外语等，综合泛指第一种能力。

π 型人的右脚——代表第二专长、第二领域、第二视野、第二技能、第二文凭、第二外语等，综合泛指第二种能力。

π 型人的横杠——代表跨专长、跨领域、跨视野、跨技能、跨文凭、跨语言的通达能力及思维，可融会贯通不同领域与学科的各类知识，并相互结合、妥善运用；可充分吸收不同职场及环境的各种理念，并触类旁通、激发新意；可彻底通晓不同文凭与证书的根本内涵，并相辅相成、兼容并蓄；可结合两大能力，产生更大效益。

π 型人借由第一专长的知识，可帮助第二专长知识的吸收；利用第一领域的经验，可强化第二领域的深入；基于第一视野的概念，可辅助第二视野的开拓；透过第一技能的修习，可加强第二技能的培养；有了第一文凭的完成，可协助第二文凭的进修；凭借第一外语的精通，可利于第二外语的学习。

π 型人拥有第二专长，这是仅有第一专长者所欠缺的； π 型人具备第二领域经验，这是仅熟悉第一领域者所不及的； π 型人拥有第二视野能力，这是只具第一视野者所缺乏的。

具有双专长、熟悉双领域、怀有双视野、适任双职位、拥有双文凭、精通双外语的人，都可称为 π 型人。

π 型人除了具备一般上班族应有的基本条件与专业素养外，还有更高的附加价值，故是职场上的抢手人物，亦是各个领域的常胜军。

半导体业界的巨人

张忠谋有“IC教父”的美称，他创办台湾积体电路公司，成功打造晶圆代工产业王国，是半导体业界的核心领袖人物，被誉为全球半导体产业最具贡献者之一。

张忠谋大学时就读机械系，取得麻省理工学院机械系的学士及硕士学位，顺利踏出成为 π 型人的第一只脚。之后进入同系博士班，准备继续攻读机械博士学位，没想到自幼成绩优异的他，竟然无法通过第一次的资格考试。他痛定思痛，全力苦读后，再次挑战第二次考试，仍旧未能通过测验，铩羽而归，让他遭受到前所未有的莫大打击。他自称这是他“生平最大的挫折”。这个挫折让他辗转反侧、食不甘味，觉得愧对江东父老。

但张忠谋并未被考试的挫败击倒，他决定暂离校园，投身企业界，希望能闯出自己事业的一片天空。

当时有一家电晶体公司（希凡尼亚半导体），希望借重他的机械背景与生产自动化的才能。对半导体毫无所知的张忠谋经过一番思考后，接受该公司的邀请，投入全新的领域放手一搏。

开始上班后，他深感欠缺对半导体领域的通盘知识，便在工作之余，自修苦读半导体相关书籍。他购买了半导体大师的经典著作，在夜深人静时，一字一句详细研读，遇到艰涩难懂之处，就向友人或同事请教。经过四五个月后，他已经彻底深入了解该大师的著作，向半导体领域跨出第二只脚。

在希凡尼亚半导体公司一边进行半导体研究，一边充实半导体知识的张忠谋，在短时间内，就让自己的半导体实操能力与基础素养同时突飞猛进。随后他转职德州仪器公司，受到高级主管的赏识及重用，并支持他至斯坦福大学攻读电机博士学位。

经过3年的努力，整日穿梭于繁忙工作与学术研究之间，他终于完成学业，取得电机博士学位。他完成了多年前未能达成的心愿，也借此稳稳站立起π型人的第二只脚。

横跨双领域的张忠谋，自此之后如鱼得水，悠游于半导体产业中，先升任德州仪器经理，再高升至集团副总裁，兼任集团总经理。返台后担任台湾工研院院长，最后创办了举世闻名的台积电，成为半导体业界的巨人。

如果当初没有机械专业的背景，张忠谋说不定无缘进入半导体界。

如果当初没有扩展电机专业的知识，他也难以获取今日的骄人成就。

经济低迷中逆势胜出 (1)

“一步落后，步步落后；一招领先，招招领先。”——郭台铭
π型策略，让你比别人先跨出一大步，比别人先身怀一高招。

王永庆的经营哲学

你听过台湾经营之神王永庆白手起家的传奇故事吗？

只有小学学历的他开过米店、砖窑厂、木材厂，后来进入塑胶产业，建立石化王国，并大幅拓展经营版图，集团事业横跨塑胶、纺织、电子、石化、运输、医疗、教育等领域，员工总数将近10万人，总资产达新台币两万亿元以上，成为台湾最大的民营企业集团。

一生刻苦奋斗的王永庆，直到辞世前一天都还在工作。

他在92岁高龄时，仍坚持亲赴美国视察公司业务。其三房夫人李宝珠担心他的身体，问他是否非去不可，他不悦地说：“说要去，当然就是要去的！”结果还是去了美国。

他在美国公司开会，确立重要目标后，邀请高级主管到家中聚餐。心情很好的他，与大家聊得宾主尽欢，小酌后即上床就寝，没想到就此一睡不醒，与世长辞。

王永庆常说：“人生是来旅行的。”他期勉自己能做多少事，就尽力去做。他自己也真的工作至人生的最后一刻。

打败低迷的瘦鹅理论

二战期间，王永庆注意到，乡下人家饲养的鹅都异常瘦弱，故卖相不佳。脑筋动得很快的他，开始低价收购这些瘦鹅，利用农民弃置不用的菜根与粗叶，混合从碾米厂购入的碎米与稻谷，调配成高营养的饲料。结果他成功地将原本只有两斤重的瘦鹅，养成七八斤重的肥鹅，出售之后，获得丰厚利润，为他赚得第一桶金，积累了日后创业的资本。

在养鹅的过程中，他体悟出一个重要的“瘦鹅理论”：

忍耐等机会——人在失意时，不该怀忧丧志，应像瘦鹅般忍耐饥饿。只要熬过难关，一旦机会降临，即可像瘦鹅迅速长成大胖鹅。

成功靠方法——鹅不是天生就瘦，鹅之所以会瘦，是因为饲养方法错误；鹅之所以会胖，是因为饲养方法正确。想成功必须努力，但是好的方法亦是不可或缺。

经济低迷时期，无论是幸运地拥有工作的上班族，还是焦虑地正在求职的待业者，王永庆的瘦鹅理论，都是激励大家勇于面对挑战的一股正向力量。

两倍的薪资

王永庆有一次到明志工专视察校务，看到正在进行草坪铺设的工人一脸无精打采，工作态度散漫。

“你一天可以赚多少钱？”王永庆问。

“一天60元。”工人回答。

“那够不够你生活呢？”他再问。

“当然不够啦！”工人无奈地说。

“如果给你一天120元，你可以做更多的坪数吗？”他又问。

“你给我两倍的工资，我就帮你做三倍的坪数！”工人兴奋地说。

王永庆立刻爽快给予两倍的薪水，结果草坪工人不仅实现他原先的承诺，甚至还完成三倍半的坪数。

王永庆以睿智创造了双赢的局面。草坪工人赢得两倍薪资；他则缩短了工人的工作时间，赢得薪资开销的减少。

经济低迷中逆势胜出 (2)

双倍的抗压性

你是否期盼也能如这位草坪工人一样获得两倍的薪水?在此同时，你是否考虑过自己能否承担两倍的压力、创造两倍的业绩，或是完成两个人的工作?

倘若一个员工对公司的贡献度低于所获得的薪水，便难有机会获得加薪或晋升。唯有工作贡献度大于目前薪水时，才可能打动老板的心，获得更高薪资或晋升至更高职位。

物理学有一个简单的压力公式：压强=压力÷截面积

在同样的压力下，截面积越小，压强就越大；截面积越大，压强就越小。

相同的体重，以单脚站立时，受力面积是一个脚掌；以双脚站立时，受力面积倍增为两个脚掌，所以后者的压强仅有前者的一半。

王永庆的草坪工人可忍耐比别人更大的工作负担，承受更高的工作压力，顺利完成更多的工作任务，所以王永庆心甘情愿地付出双倍薪水。

I型人仅以一只脚站立，能承受一倍的压力； π 型人以两只脚站立，在压强相同的条件下，则可承担两倍的压力。倘若压力为定值， π 型人感受的压强则为I型人的一半，故可游刃有余地轻松处理工作。

I型人与 π 型人的抗压性

下面以王永庆的瘦鹅理论来比较I型人与 π 型人抗压性的差异。

I型人——在等待机会期间，只能忍耐一倍的压力。环境压力可能大过自身足以承受的压力上限。只有一技之长，也只有一套方法，当该产业严重衰退，或该领域人才过剩时，会面临失业的风险，甚至沦为一生都没有机会长胖的瘦鹅。

π 型人——可忍耐两倍的负荷，以等待迟来的机会，如同瘦鹅在饥饿中咬牙苦撑。尽管周遭战友都相继倒下，自己犹能坚持到底，在黑

暗中等待黎明。具有双技之长，有两套应对策略，自然能够顺应环境变迁及时代潮流，调整工作项目及职业类别。只要有正确的觅食技巧，熬过苦难后，即可成为众人钦羡的胖鹅。

职场上的老将或许惯于以单脚站立，长久以来，忘了伸出另一只脚的重要性。

职场上的新兵或许也误以为单脚站立即可，忽略了锻炼另一只脚的必要性。

经济繁荣时，正是一展宏图的大好机会，倘若你希望奋力一搏、脱颖而出，就请勇敢地伸出另一只脚。

经济低迷时，倘若你希望战胜低迷、熬过职场寒冬，也请趁早在尚未倒下前，积极锻炼另一只脚。

寒冬，终将过去。埋在地下的种子，历经酷寒的考验犹能存活者，当徐徐春风吹起时，将绽放出芬芳美丽的花朵。

如同王永庆所说的：“人生是来旅行的。”——是在四季中旅行。

躲过裁员危机的职场竞争力（1）

“宜未雨而绸缪，勿临渴而掘井。”——清代朱用纯

职场上的竞争无所不在，但聪明的人会为竞争预先做好准备。

不败的传奇人物

经济形势低迷，被迫放无薪假，无可奈何；被迫减薪，公司说情非得已。

随之而来的裁员危机，才是真的令人触目惊心。

唯一能确保自己躲过裁员危机的，就是你自身的职场竞争力。

请你的心稍微放宽一点，先来说说罗杰斯成功创业的传奇故事。

电影《夺宝奇兵》（Raiders of the Lost Ark）主角印第安纳·琼斯的寻宝剧情，过程高潮迭起、扣人心弦，成功淘金的冒险故事，让影迷津津乐道。

吉姆·罗杰斯有“华尔街的印第安纳·琼斯”之誉，亦被称为“华尔街金童”。他是谁？

他是美国投资界的传奇人物。5岁开始做生意，高中毕业后进入耶鲁大学就读，获得学士学位后再至英国深造，尔后投身华尔街工作。

在20世纪70年代，他与索罗斯共同创立量子基金，靠着精准投资眼光及犀利操作手法迅速致富，获利超过40倍，在10年之内，就赚得一生享用不尽的财富。

率性的他在37岁就宣布退休，开始环游世界。

第一次的环游世界之旅，他骑摩托车横越六大洲，行经路途总里程数超过16万公里。第二次环游世界时，他打造了一辆特制的奔驰车，与未婚妻花费3年时间，游遍116个国家，总共行经24 5万公里，创下吉尼斯世界纪录。

对罗杰斯而言，环游世界之旅不是在消磨时间、虚耗生命，也不是为了尽情享受年轻时赚得的财富。这两趟环球深度之旅，让他建立起与众不同的国际观，得以前瞻性地洞察世界的未来变化。在行遍各

国，了解当地风土民情、社会文化、经济脉动、政经环境后，他由“华尔街的印第安纳·琼斯”，摇身一变成为“世界的印第安纳·琼斯”，由“华尔街视野”的第一只脚，延伸迈出“世界视野”的第二只脚。

他也是标准的 π 型人。

两趟环球旅行后，他重返投资本业，创设自己的公司。

近几年，当投资界将“金砖四国”（巴西、俄罗斯、印度、中国）的概念炒得沸沸扬扬之际，他因曾经实际走访过这些国家，故独排众议，提出不同的见解。

他认为俄罗斯是空头市场，对印度亦抱持着怀疑的态度。因为前者虽然拥有丰富的自然资源，但基础建设落后，民族问题复杂，较难支撑长期的经济发展。至于后者，官僚腐败及基础建设不足等问题，是经济快速发展的严重绊脚石。

他没有受到华尔街投资专家的影响，秉持个人独到的世界观，坚持走自己的路。罗杰斯看好的是巴西及中国。

巴西是资源大国，拥有丰富的原材料及替代能源，故经济繁荣指日可待。至于中国，他认为基础建设及相关制度渐趋完备，知识与技术水平不断提升，故将成为世界经济舞台的明日之星。

罗杰斯纵横全球的世界观，突破了一般投资专家以美国为中心的狭隘概念，让他能以更恢弘的气度与胸襟，找到正确的投资方向，建立不败的投资策略。

他热衷学习中文，为两个宝贝女儿聘请中文家教，举家移民新加坡，这些计划与安排，都是为了投资中国资本市场所做的预先准备。

机会是不会凭空降临在准备不足者身上的。

躲过裁员危机的职场竞争力（1）

“宜未雨而绸缪，勿临渴而掘井。”——清代朱用纯

职场上的竞争无所不在，但聪明的人会为竞争预先做好准备。

不败的传奇人物

经济形势低迷，被迫放无薪假，无可奈何；被迫减薪，公司说情非得已。

随之而来的裁员危机，才是真的令人触目惊心。

唯一能确保自己躲过裁员危机的，就是你自身的职场竞争力。

请你的心稍微放宽一点，先来说说罗杰斯成功创业的传奇故事。

电影《夺宝奇兵》（Raiders of the Lost Ark）主角印第安纳·琼斯的寻宝剧情，过程高潮迭起、扣人心弦，成功淘金的冒险故事，让影迷津津乐道。

吉姆·罗杰斯有“华尔街的印第安纳·琼斯”之誉，亦被称为“华尔街金童”。他是谁？

他是美国投资界的传奇人物。5岁开始做生意，高中毕业后进入耶鲁大学就读，获得学士学位后再至英国深造，尔后投身华尔街工作。

在20世纪70年代，他与索罗斯共同创立量子基金，靠着精准投资眼光及犀利操作手法迅速致富，获利超过40倍，在10年之内，就赚得一生享用不尽的财富。

率性的他在37岁就宣布退休，开始环游世界。

第一次的环游世界之旅，他骑摩托车横越六大洲，行经路途总里程数超过16万公里。第二次环游世界时，他打造了一辆特制的奔驰车，与未婚妻花费3年时间，游遍116个国家，总共行经24 5万公里，创下吉尼斯世界纪录。

对罗杰斯而言，环游世界之旅不是在消磨时间、虚耗生命，也不是为了尽情享受年轻时赚得的财富。这两趟环球深度之旅，让他建立起与众不同的国际观，得以前瞻性地洞察世界的未来变化。在行遍各

国，了解当地风土民情、社会文化、经济脉动、政经环境后，他由“华尔街的印第安纳·琼斯”，摇身一变成为“世界的印第安纳·琼斯”，由“华尔街视野”的第一只脚，延伸迈出“世界视野”的第二只脚。

他也是标准的 π 型人。

两趟环球旅行后，他重返投资本业，创设自己的公司。

近几年，当投资界将“金砖四国”（巴西、俄罗斯、印度、中国）的概念炒得沸沸扬扬之际，他因曾经实际走访过这些国家，故独排众议，提出不同的见解。

他认为俄罗斯是空头市场，对印度亦抱持着怀疑的态度。因为前者虽然拥有丰富的自然资源，但基础建设落后，民族问题复杂，较难支撑长期的经济发展。至于后者，官僚腐败及基础建设不足等问题，是经济快速发展的严重绊脚石。

他没有受到华尔街投资专家的影响，秉持个人独到的世界观，坚持走自己的路。罗杰斯看好的是巴西及中国。

巴西是资源大国，拥有丰富的原材料及替代能源，故经济繁荣指日可待。至于中国，他认为基础建设及相关制度渐趋完备，知识与技术水平不断提升，故将成为世界经济舞台的明日之星。

罗杰斯纵横全球的世界观，突破了一般投资专家以美国为中心的狭隘概念，让他能以更恢弘的气度与胸襟，找到正确的投资方向，建立不败的投资策略。

他热衷学习中文，为两个宝贝女儿聘请中文家教，举家移民新加坡，这些计划与安排，都是为了投资中国资本市场所做的预先准备。

机会是不会凭空降临在准备不足者身上的。

躲过裁员危机的职场竞争力（1）

“宜未雨而绸缪，勿临渴而掘井。”——清代朱用纯

职场上的竞争无所不在，但聪明的人会为竞争预先做好准备。

不败的传奇人物

经济形势低迷，被迫放无薪假，无可奈何；被迫减薪，公司说情非得已。

随之而来的裁员危机，才是真的令人触目惊心。

唯一能确保自己躲过裁员危机的，就是你自身的职场竞争力。

请你的心稍微放宽一点，先来说说罗杰斯成功创业的传奇故事。

电影《夺宝奇兵》（Raiders of the Lost Ark）主角印第安纳·琼斯的寻宝剧情，过程高潮迭起、扣人心弦，成功淘金的冒险故事，让影迷津津乐道。

吉姆·罗杰斯有“华尔街的印第安纳·琼斯”之誉，亦被称为“华尔街金童”。他是谁？

他是美国投资界的传奇人物。5岁开始做生意，高中毕业后进入耶鲁大学就读，获得学士学位后再至英国深造，尔后投身华尔街工作。

在20世纪70年代，他与索罗斯共同创立量子基金，靠着精准投资眼光及犀利操作手法迅速致富，获利超过40倍，在10年之内，就赚得一生享用不尽的财富。

率性的他在37岁就宣布退休，开始环游世界。

第一次的环游世界之旅，他骑摩托车横越六大洲，行经路途总里程数超过16万公里。第二次环游世界时，他打造了一辆特制的奔驰车，与未婚妻花费3年时间，游遍116个国家，总共行经24 5万公里，创下吉尼斯世界纪录。

对罗杰斯而言，环游世界之旅不是在消磨时间、虚耗生命，也不是为了尽情享受年轻时赚得的财富。这两趟环球深度之旅，让他建立起与众不同的国际观，得以前瞻性地洞察世界的未来变化。在行遍各

国，了解当地风土民情、社会文化、经济脉动、政经环境后，他由“华尔街的印第安纳·琼斯”，摇身一变成为“世界的印第安纳·琼斯”，由“华尔街视野”的第一只脚，延伸迈出“世界视野”的第二只脚。

他也是标准的 π 型人。

两趟环球旅行后，他重返投资本业，创设自己的公司。

近几年，当投资界将“金砖四国”（巴西、俄罗斯、印度、中国）的概念炒得沸沸扬扬之际，他因曾经实际走访过这些国家，故独排众议，提出不同的见解。

他认为俄罗斯是空头市场，对印度亦抱持着怀疑的态度。因为前者虽然拥有丰富的自然资源，但基础建设落后，民族问题复杂，较难支撑长期的经济发展。至于后者，官僚腐败及基础建设不足等问题，是经济快速发展的严重绊脚石。

他没有受到华尔街投资专家的影响，秉持个人独到的世界观，坚持走自己的路。罗杰斯看好的是巴西及中国。

巴西是资源大国，拥有丰富的原材料及替代能源，故经济繁荣指日可待。至于中国，他认为基础建设及相关制度渐趋完备，知识与技术水平不断提升，故将成为世界经济舞台的明日之星。

罗杰斯纵横全球的世界观，突破了一般投资专家以美国为中心的狭隘概念，让他能以更恢弘的气度与胸襟，找到正确的投资方向，建立不败的投资策略。

他热衷学习中文，为两个宝贝女儿聘请中文家教，举家移民新加坡，这些计划与安排，都是为了投资中国资本市场所做的预先准备。

机会是不会凭空降临在准备不足者身上的。

躲过裁员危机的职场竞争力 (2)

企业及个人的五力分析

或许我们没有足够的经济能力，也缺乏充裕的时间，无法像罗杰斯一样环游世界，但仍应积极预作准备，等待好机会降临。好比王永庆的瘦鹅一般，只要咬紧牙根忍耐，熬过饥饿的寒冬，就有机会变成大胖鹅。

哈佛大学的迈克尔·波特教授提出“五力分析”模型，后来广为企业界所利用，成为分析自身竞争力的重要方法。

一家企业可否创造最大利基、可否大幅领先同业，基本上取决于五大竞争力。

新加入企业——新加入企业将打破市场既有的平衡状态，激起现有企业与新加入者的相互竞争，并动用新资源以支援竞争行为。

现有企业——同一领域的企业熟悉彼此的经营模式，提供类似的产品或服务，故是站在第一线上直接竞争。

替代品——产品总是不断推陈出新，一旦新产品足以取代自家公司目前产品时，将对公司的永续经营构成严重威胁。

供给方——供给方的配合意愿会影响原材料的供给稳定度，而原材料的价格将直接影响产品成本。

买方——买方的购买意愿会影响产品销售的好坏，买方的还价能力亦会左右产品售价的高低。

借由波特的“五力分析”模型，可以清楚了解，如欲提升公司的竞争力，必须减少新加入者的参与、有实力打败现有竞争者、拉大与替代品之间的优势距离、确保供给方的稳定供货，以及提高买方的购买意愿。

以“五力分析”模型来分析个人的竞争力会是如何呢？我将它引申为下列五个方面：

新加入同事——若他具备你所没有的专长，而该专长又是公司迫切需要的，可想而知，他受到公司重用的机会将大幅提高。

现有同事——若现有同事的能力比你强，学历比你高，领域比你广，他的工作表现就会比你更引人注目。

替代方案——当经营模式或运营方向有所调整时，替代方案就会应运而生，例如利用网络、机械等高科技降低对人力的需求。

训练者——训练者扮演为市场提供人才的角色。找到一位好的训练者，可以帮助自己提升谋生技能及附加价值。

雇主——雇主评估你的本业知识及潜在能力，考量你要求薪资的合理性，最后决定你是否适合进入该企业。

依上述分析，你可以清楚了解，如欲提升个人的竞争力，必须拥有新进同事所没有的专长，具备现有同事难以匹敌的优点，拉大自己与替代方案之间的优势差距，寻找优秀训练者以培养自身技能，强化个人的专业知识，以提高雇主对你的聘雇及加薪兴趣。

π 型人的竞争力

波特教授提到，有三个策略可强化竞争力：成本竞争策略、差异化策略、集中化策略，而 π 型人恰好可满足这三个策略。

成本竞争策略—— π 型人具备两项专长，熟悉两样技能，精通两个领域，所以公司聘请一个人，就相当于雇用了两个人，一份薪水可完成两份工作，故具有极高的成本竞争优势。

差异化策略——与一般求职者不同的是， π 型人具有多项专长的多元能力，比仅具单一专长者更显突出，故成功显出差异化的效果。

集中化策略—— π 型人的学习并非是只求广度、不求深度的杂学，而是深耕两个领域，集中在两个专长上淋漓尽致地发挥，故可产生两倍以上成效。

我将在第三章详细介绍如何成为 π 型人的方法。

罗杰斯的双视野，帮他建立起超越他人的投资竞争优势。

相信你的双专长、双学位、双领域，也会大幅强化你的职场竞争优势。

为自己加薪的第二成长曲线（1）

上班族的价值，非取决于老板的口袋深度。

上班族的价值，是决定于自己的大脑广度。

跨界学习的风潮

台湾知名财经杂志Cheers做了一项调查。调查发现，在不景气的大环境中，有48%的上班族对自己的竞争力缺乏信心。为了强化个人信心，提升职场竞争力，有74%的上班族选择再进修，作为自我投资；而有72%的再进修者，其进修目的是为了提升个人的专业能力。

在这股进修风潮下，坊间各种专业训练班及补习班，如雨后春笋般大量出现。各大学的硕士进修班也纷纷大张旗鼓招募新生，鼓励上班族在职进修。

Cheers杂志中提到，21世纪决胜未来的重要人才，必须具备四种重要能力：跨界力、证书力、美学力、英语力。

第一项的跨界力，既是 π 型人的重要特质之一，也是突显其职场差异性的关键。

基于跨界学习的概念，许多已工作多年的在职者虽不是由商学院毕业，但在重返校园时，会选择攻读EMBA，以提升在经营管理方面的专业能力。许多在校学生，为了强化日后的求职实力，扩大未来的就业机会，也会加选辅修或双主修，以了解两种不同的专业领域，成为 π 型人的预备军。

在可预见的未来， π 型人将是职场的明星主力部队。

惠普的 π 型人总裁

菲奥莉娜是全美五十大企业中第一位女总裁，曾经连续6年被美国《财富》杂志评为全美“最有权威的商界女性”。她曾领导的惠普公司，执全球科技业之牛耳。她曾被誉为美国10年来最成功的女性，也曾与eBay前CEO惠特曼及著名电视脱口秀主持人欧普拉，并列为全美十大企业女强人。

菲奥莉娜是个标准的 π 型人。

她在斯坦福大学主修中世纪历史和哲学，这是她专业领域中的第一只脚，与高科技产业毫不相干。大学毕业后，她转攻商管领域，在马里兰大学取得工商管理硕士学位，又在麻省理工学院获得商学硕士学位，为自己的专业领域伸出第二只脚。之后任职于AT & T及朗讯公司，历经各项高级职务，最后成为惠普公司的总裁兼首席执行官。

无独有偶的是，台湾惠普公司前总裁何薇玲也是一位标准的 π 型人，更巧合的是，她大学也是读历史系。

何薇玲从台大获得历史学士学位后，到美国转攻第二专长——计算机，于旧金山大学取得计算机硕士学位，也为自己的专业伸出第二只脚。

她首先在美国科技公司担任程序设计师，负责编写程序，之后晋升为职业经理人。回台之后，在高科技界大放异彩，先后任职于升阳、迪吉多、康柏、惠普等大公司，主导康柏并购迪吉多、惠普并购康柏等重大事件。在两次大型并购案中，她以丰富的知识与雄厚的实力，顺利成为并购后新公司台湾区的CEO。

学历史对一位高科技经理人有何助益呢？

她认为历史学教的是完整的逻辑训练，老师教导学生由盒子外思考历史；在商业领域，则是由圈圈外思考现状，跳脱原有桎梏，反而更能海阔天空，为公司开创新局。

学历史让何薇玲以历史事件为师，借由既往案例汲取前人的宝贵经验，避免犯下同样的错误。

学历史的她也深谙待客之道。英国老板到访台湾时，她会事先阅读有关英国的书籍，以英式礼仪招待贵客；苏格兰采购主管来台时，她安排小啜苏格兰威士忌，聆听苏格兰音乐；与美国纽约总裁会商时，她为他庆祝美国国庆，并播放歌曲New York New York。的确，科技原本就来自于人性，而各种人性都记录在历史之中。

上班族的撞墙期

何薇玲某次接受台湾《天下杂志》专访，提及年轻上班族会遇到三个瓶颈的撞墙期，大部分发生在入职第一年、第三年及第七年。

第一年刚进公司，会因为难以跟上知识更新的速度，或无法适应公司快捷的节奏，出现撞墙现象。

工作至第三年，会因大环境的变迁，或受制于现实状况，而有力不从心或窒碍难行的感受，故萌生挫折感。

工作至第七年，会觉得在原单位已无法顺利升迁，环顾周围同事，不禁感叹一山还比一山高，故容易陷于落落寡合。

何薇玲鼓励遇到“撞墙现象”的同事要勇于面对现实，可选择再次进修或转换部门，建立起自己的第二专长或事业的第二轨道。

对学历史的她而言，计算机科学是其第二专长，除了专业领域外，她对琴棋书画亦是样样精通。她可在尾牙晚会高唱《茶花女》歌剧，擅长水彩画，也是意大利料理高手，在务实的科技产业工作之外，找到排遣压力的另一种平衡。

为自己加薪的第二成长曲线（2）

成长曲线的五大时期

让我们来看看一般上班族普遍的成长曲线：横轴代表年龄，纵轴则代表知识或技能数量的多寡。由图1-6可以看到基本上可分为五大时期：

无知期——嗷嗷待哺的婴儿，智力尚未发育完全，不具有吸收知识的能力，此时处于无知期，知识与技能几乎为零。

基础期——在小学开始识字及学习简单的科目后，于初中及高中修习语文、英语、数学、理化、历史等重要学科。此阶段为基础期，知识与技能逐渐累积。

成长期——继续升学进入大学或攻读研究所，学习专业领域的知识，在原有基础上再多加修炼精进。此阶段为成长期，知识与技能同时大幅增加。

缓升期——投入职场后，初期尚有机会接触五花八门的新鲜资讯及专业训练。然而随着工作经历增长，知识与技能却没有呈等比例增长，此时已进入缓升期。

饱和期——最后当你成为高级干部，对你而言公司已无任何新鲜事，也没有驱使自己学习新知识、新技术的动力，知识与技能停滞不前，故已进入饱和期。

一旦进入饱和期，意味着你已相当接近薪资的隐形天花板，调薪幅度将十分有限，可晋升的职缺也屈指可数。

越接近薪资的隐形天花板，意味着越接近最高薪资的撞墙阶段，公务员或许能以此薪资退休，但若是私企的上班族，遭到裁员的风险却会因而升高。

为自己加薪的第二成长曲线

那么如何突破原有的薪资隐形天花板呢？

我将原来的成长曲线称为第一成长曲线。倘若你在进入原有的知识与技能的饱和期后，有机会再行充电，开始接触新的领域，学习新的专业，培养新的技能，即可展开第二成长曲线，在第二领域中再度经历五个成长时期。

一旦进入第二成长曲线，就大有机会突破原有的薪资天花板，朝向更高职位与更高收入迈进，并挑战下一个更高层的薪资天花板。

当你熟悉第二领域、建立第二专长后，即可由I型人摇身一变，成为有两只脚的 π 型人，在第一领域游刃有余地工作，亦可在第二领域一展长才。

成为 π 型人后，你的三项自身价值将大幅提升。

知识价值

拥有第一专长人才所没有的第二专长知识，也具备第二专长人才所欠缺的第一专长知识。知识量是仅具单一专长的两倍，自己的知识价值因而倍增。

工作价值

可独立处理第一专长人才的分内工作，亦可轻松应对第二专长人才的本职任务。在公司里，一人可做两人的工作，故自己的工作价值大幅提高。

跨界价值

拥有单一专长者，或许仅能在茶壶内打转，看不见茶壶外的天空。具备双专长者，则可于茶壶外检视茶壶内部及外部的世界，以客观角度评估茶壶内外，以创新思维改变原有环境，注入其他领域的活水及能量，以跨界的能力开创崭新格局。

我们未必一定要像菲奥莉娜、何薇玲一样修读历史。不过，参考历史上的名人故事，效法当代的成功人物，绝对是突破现状的捷径，也是让自己出类拔萃、超越他人的不二法门。

在第二成长曲线中不断前进，你的价值将持续增加，也会大幅提升自己的竞争力，出人头地的机会也将源源不绝。

π 型人的胜出之道通关测验

请自我评估，若已达成，请打√；若尚未达成，请留空白。

当每道题目都能打√时，代表你已顺利过关！

请在读完本章后，进行第一次的复习及自我评估。

请在一个月后，进行第二次的回忆及自我评估。

请在三个月后，进行第三次的检讨及自我评估。

我了解仅有单一专长的I型人难敌经济大海啸，而具有双专长的 π 型人足以应对严峻考验。

我会不断加强自身的实力，期盼成为一个 π 型人，以增进老板及上司对我工作能力的肯定，并提升自己的附加价值。

我期望自己努力做个 π 型人，可具备双专长，可横跨双领域，可拥有双视野，可怀有双技能。

面临艰难环境的冲击时，会以王永庆的瘦鹅精神，把握成长的机会，努力充实自己，将来好成为大胖鹅。

上班时，愿意当个两脚并立的 π 型人，可扛起更多的重担，以获得晋升及加薪的机会。

我会努力把握机会进入第二成长曲线，以突破第一成长曲线的薪资隐形天花板，不愿只当个“坐以待毙”的上班族。

工作时，会充分运用自己双领域的知识，尽情展现双专长的实力，有效整合双专业的技能。

我会积极提升自己的知识价值、工作价值及跨界价值，避免成为一个没有个人声音及个人特色的职场工作者。

平时在工作中，会巧妙运用双领域的知识，使两者之间产生相互撞击，以激发智慧的火花及崭新的创意。

我不愿做个只偏重左脑或只偏重右脑的？，希望自己可以兼容并蓄，同时拥有左脑的理性及右脑的感性。

明白最有价值的投资就是投资自己。我会分析自身的优劣势，找到最大的投资利基，获得最大的投资回报率。

成功就业的两大工作支柱（1）

“如果你想要成功，就要开辟新的路径，这会比走已知的成功路径更好。”——洛克菲勒

π 型人就是在走一条新的成功之道。

与成功有约

人人都诚挚期盼，能与成功有约。

史蒂芬·柯维曾被《时代》杂志誉为“人类潜能的导师”，并获选全美25位最有影响力的重量级人物之一，在成功学、领导学、人际关系领域享有盛名。

在他的《高效能人士的七个习惯》一书中提到，希望自己成功的人，应依照七大准则：

积极主动——要主动积极地攫取成果，而非停滞不前地等待成果。

以终为始——要设定终极目标，再全力冲刺，而非盲目地埋头苦干。

要事为先——应先区分轻重缓急，再集中精力处理要事，而非事事均全力以赴。

双赢思考——努力营造双赢的局面，而非仅注重一己之私利。

知己知彼——要考量对方立场，寻求相互理解及体谅，而非一味陈述己方意见。

综合成效——从不同角度探究事理，以产生跨领域、跨思维的综合成效，而非仅由单一角度及论点去思考。

精益求精——持续寻求进步的渠道，让自己得以不断成长，而非自满于目前的能力及知识水平。

这七大准则的最后两项“综合成效”及“精益求精”，正符合 π 型人的基本精神。

π 型人横跨双领域，拥有双专长，可以更宏观的角度分析事理，可以更开阔的胸襟待人处事。 π 型人也不会因为拥有单一专长就感到自满，会持续努力精进第二专长，让自己的智慧及实力与时俱进。

格鲁夫的化工专业

即使你没看过芯片，相信在许多报纸杂志的广告上，也曾见过“intel inside”这句响亮的口号。

“intel inside”的标志是为了突显产品的可靠性，代表使用英特尔芯片能确保电脑正常运行。英特尔芯片与电脑的搭配，带给使用者高度信赖感及尊荣的价值感。

可与英特尔这三个字画上等号的人，就是格鲁夫。

他是英特尔三大创办人之一，曾历任公司总裁、首席执行官、董事长等重要职位，让原本一家小型半导体实验室，成功发展为全球最大的半导体企业及电脑CPU制造商。

格鲁夫出生于匈牙利，是犹太后裔，幼时曾罹患猩红热，导致听力严重受损，必须终生佩戴助听器。受到纳粹的迫害后，他以难民身份逃至美国。

在美国呼吸到自由空气的他，进入纽约市立学院化工系就读，总是紧紧把握每一分钟的学习机会，最大的奢侈是在地铁站享用一杯可口可乐。他认真研读化工系的每一门基础课程，以优异的成绩获得该校奖学金，并以第一名的骄人佳绩从化工系毕业。

之后他进入加州大学伯克利分校攻读化工博士，全心全意投入研究，完成学术论文，顺利取得博士学位。

格鲁夫在工程领域的化工学位，为他建立起 π 型人坚实的第一只脚。

成功就业的两大工作支柱（2）

格鲁夫的管理专业

毕业后，格鲁夫经过反复思考及评估，决定放弃进入贝尔实验室的机会，选择进入快捷半导体公司任职，成为这家小公司的第三号员工。因一号及二号员工只懂得研发工作，他便一肩扛起经营公司的重任，开始接触企管事务。

当时兴起一阵半导体的淘金热，新创的小型科技公司如雨后春笋般不断出现。这些公司拥有优秀的科学家与科技人才，以及卓越的技术，但在草创初期，大多欠缺完善的管理制度。

聪慧过人的格鲁夫在短时间内，就注意到三个潜在的管理问题。

员工向心力不足——硅谷众多的外在诱因使得年轻的工程师及研发人员，往往无法长期专心在一家公司工作。人才过度的频繁异动，造成管理上的严重困扰。

欠缺管理制度——工程人员在实验室内可天马行空地尽情发挥创意，但在实际生产线上必须讲求纪律与秩序。没有完善的管理制度，就无法制造出优良的产品。

公司成败取决于管理——制程良率会影响产品的成本，产品的品质会影响公司的信誉。一家管理不善的公司，绝对无法永续经营。

因原有公司的管理问题层出不穷，他便另起炉灶，与诺宜斯及大名鼎鼎的摩尔，共同创立了一家新公司——英特尔。

格鲁夫了解企业管理的重要性后，开始自我充电，每周研读一本与管理相关的书籍，自学重要的管理理念及策略，并以严格的纪律，自我要求执行既定的学习计划，并在工作中实践这些管理理念与方法。

他最喜爱的一本书是彼得·德鲁克所写的《管理的实践》（The Practice of Management）。由书中清楚勾勒出的高级管理者理想模式，他明白最佳的管理者应是三位一体，将旁观者、思想者与行动者

合而为一。在三位英特尔创办人中，刚好诺宜斯是旁观者，摩尔是思想者，而他本身则是行动者，三人相辅相成、通力合作，共创半导体的黄金帝国。

格鲁夫认为管理是在受到上级主管指派任务后，将任务分割成小块，再将各小块分派给下级干部，让各级干部各司其职，最后再行整合，完成交付之使命。

他以化工的流程图理念，帮助自己思考新公司的组织架构；以归纳笔记的技巧，系统地规划公司未来的发展蓝图。

为了降低半导体元件的生产成本，格鲁夫采用化工标准作业流程的理念，鼓励员工撰写工作手册，巨细靡遗地记录各项工程细节。他将这些手册称为“英特尔汉堡”，如同麦当劳全世界各分店皆遵循一定的标准作业流程，以同样的方法制造口味一致的汉堡，大幅提高产品合格率并降低生产成本。

格鲁夫在公司内部积极实践各项管理策略，也提出独到的“策略转折点”、“建设性的冲突”、“高杠杆效率”等重要理念。

他还将个人的管理心得撰写成书，出版了《格鲁夫给经理人的第一课》、《游向彼岸》等管理类畅销书，成为名副其实的管理大师。

他曾被《时代》杂志选为年度风云人物——美国之梦的标杆，被沃顿商学院选为最具影响力的企业领导人，亦被美国管理学会选为“年度卓越经营者”。格鲁夫在管理领域的丰富知识与卓越能力，为他树立起扎实的π型人的第二只脚。

π型人的胜出机会

格鲁夫的事业殿堂来自于两大支柱。化工领域的知识为他打造出第一根支柱，让他对生产流程、工程设计、原材料输送、合格率管控等，有清晰明确的概念。在管理领域的知识则为他架构起第二根支柱，帮助他从经营者的角度，通盘思考公司内部的企业文化、核心价值、生产管理、成本控制等重要课题。

“化工专业”及“管理技能”两大支柱，合力撑起他庞大的半导体事业。若他当初没有即时建立起这两大支柱，英特尔公司可能早就宣布破产倒闭，更遑论成为今日雄霸半导体界的科技巨擘。

读了格鲁夫的传记，得知他是化工界的前辈，我深感荣幸，因为自己大学也是毕业于化工系。到国外就读研究所时，我转为攻读无机材料，获得材料领域的学位。返台后，又回到化工系任教。

由于我熟悉化工及材料的知识与技能，也专精于这两个领域的研究与发展，无意之中，我也成了π型人。时常有学生问我，化工与材料的区别何在？我告诉他们：化工重视的是系统概念，材料重视的是物质概念。两者各有专精，亦各有不足。化工专长者容易“见林不见树”，而材料专长者容易“见树不见林”。希望“见林又见树”，必须融合两个领域，取长补短，才能架构完整的知识体系。

对化工的训练，让我具备了一般材料专家少有的整体系统概念；对材料的钻研，则让我具备了一般化工专家忽视的材料分析能力。

格鲁夫的杰出成就，绝对是化工人最大的骄傲。

或许你我在事业上的表现无法与他相提并论，但是他的双柱并立理念，可适用于各行各业，值得大家参考及效法。

多一根柱子，成功的机会将比别人高出一倍。

多一根柱子，找到工作的机会也会高出一倍。

提升价值的自我成长规划（1）

少小而学，及壮有为；壮年而学，及老不衰；老年而学，及死不朽。——德川家康

在平凡的工作中发现不平凡

遭遇经济低迷是很正常的事情。在不景气中，我们不能自怨自艾。做好自我成长的规划，才能让自己以最快的速度走出低迷的经济环境。

能成为台大医院的主治医师非常简单，要成为台大校长更是难上加难。

以分割忠仁、忠义这对连体婴儿而享誉国际的前台大校长陈维昭，大学时攻读的是医学系。

天资聪颖的他参加完台湾的大学联考后，就兴高采烈地与家人一同到埔里山上度假，玩到甚至忘记何时放榜。尽兴游玩了许多天，在埔里准备搭火车返家时，才在商店摆放的旧报纸上，看到放榜名单——他考上了第一志愿台大医科。

完成医学系的7年教育后，他继续留在台大医院服务，再赴日本东北大学深造。一开始，指导教授并未指派明确的研究课题，仅要求他不断替病人抽血及化验。

陈维昭在赴日进修前，已升任总医师的职位，具有相当的资历与经验。然而到了日本后，竟然只从事技术员层级的工作，没有进行任何高深的医学研究，让他深感无奈。

“教授为什么要让我做这么无聊的工作呢？”他有些抱怨，但并未亲自向教授表达不满。

他仍天天忙着帮病患抽血及分析，在经过一段长期的化验工作后，他注意到一个奇特又有趣的现象。

他发现有的病人血液中的尿素氮浓度极低，甚至低到让人怀疑是否分析错误。但反复检验后，确认结果是正确无误的。

他经过一番细心观察及审慎评估后，推导出如果给予患者较高的热量，会提高氨基酸的利用率，使得血液中尿素氮的浓度随之降低。

虽然他的判断言之有理，但仍欠缺强有力的证据。他为了验证上述推论，便进行动物试验，在狗身上打点滴。“狗会乱跑乱动，如何帮它打点滴呢？”这个问题让聪明的他伤透脑筋。

最后他想到让狗穿上一件特制的“狗背心”，再将点滴固定在背心上，问题就迎刃而解了。

动物试验的结果证实上述推论完全正确，于是他顺利完成论文，取得博士学位，为自己站立起π型人的第一只脚。

最有价值的投资

带着烫金的博士毕业证书，陈维昭返台继续在台大医院服务。

台大医院人才济济，汇集全台湾最顶尖的医疗精英，但因当时制度未臻完善，社会上一直存有“一流人才、三流管理”的议论。为了大幅改革管理体制，院方选派陈维昭到美国约翰·霍普金斯大学攻读医院管理。

“到底要不要出国呢？”他考虑良久，最后毅然决然做了决定。

他第二次出国进修时，已将近50岁。

年近半百才攻读第二学位，其辛苦不足为外人道也，但陈维昭并没有以年龄作为借口，仍与年轻学生一样拼命苦读，全力以赴，部分科目甚至还拿到全班最高分。在他的辛勤努力下，终于顺利取得医院管理学位，为自己站立起π型人的第二只脚。

因为他具有双学位、双专长，加上过去在院内表现杰出，二度返台就职的陈维昭成功获选为台大医学院院长。

接着他又因管理医学院的绩效卓越，当选为台大校长，为台湾的大学教育开创一个崭新的格局。

他曾提到，管理大学与管理医学院其实存有异议同工之妙。

如果没有那段无聊的抽血训练及那件“狗背心”，陈维昭不会获得医学博士学位。更重要的是，如果没有取得医院管理的第二学位，他

也不会升任台大医学院院长，日后也不太可能获选为台大校长。

50岁那年赴美深造、建立第二专长，是陈维昭最有价值的投资，为他的人生带来难以估算的有形及无形收益。

提升价值的自我成长规划（2）

彼得原理

看完陈维昭校长的成功故事后，让我们回头思考自己目前的工作状况。

前文曾提到，格鲁夫是一位具有先知卓见的企业管理者。在他的《格鲁夫给经理人的第一课》一书中，谈到著名的“彼得原理”。

彼得原理系统阐述了上班族升迁的状况与机会。只要用心做好工作，就会受到上司赏识，被提拔至更高职位。在高职位上，仍然全力以赴、认真工作，就会再次受到上司赞许，升迁至下一个职位。在这种正向循环下，就有机会持续晋升，直至最高职位。

刚就任职位A时，经过短暂的适应期，终于熟悉工作状况，自身的实力得以充分发挥，顺利创造出良好绩效，故薪资亦水涨船高，进入“薪资快速成长区”。

随着服务时间的增加，因自身能力及体力未必能适应环境的迅速变迁，业绩表现不如以往，薪资仅获微幅调升，故进入“薪资缓长区”。

最后，如果工作实力或专业技能没有进步，业绩也乏善可陈，对公司的贡献度无法超越所获得的薪资，则薪水不再有实质的提升，故进入“薪资停滞区”。

期望自己的薪资持续快速成长，避免进入缓长阶段，就必须在步入“薪资缓长区”前，乘坐 晋升的电梯，进入第二条上升曲线，在新职务、新工作上，充分发挥所长，迎接更高难度的挑战，以争取加薪的实质奖励。

π 型人的自我成长规划

如何打造通往第二条上升曲线的晋升电梯呢？

在职进修，让自己成为 π 型人，就是晋升的捷径。你可以参加各种职业培训、各高校的学位进修班等，多多学习对个人工作有帮助的知

识与技能，以达成下列任一目标：

学习第二专长——能与第一专长相辅相成。

熟悉第二技能——可与第一技能搭配运用。

取得第二文凭——以弥补第一文凭的不足。

涉足第二领域——以产生跨领域的增值效应。

精通第二外语——以扩展英语以外的外语应用范围。

建立第二视野——能摆脱单一视野的局限。

达成上述任一目标，即算是标准的 π 型人。趁着尚在“薪资快速成长区”时，及早为进入下一阶段做好准备，让自己得以快速加薪。

彼得原理说明，人人都有晋升的机会。当你的“工作价值”及“能力价值”大于原有职位要求时，即可能被拔擢至下一个更高职位。反之，当你的“工作价值”及“能力价值”等于或小于原有职位要求时，升迁的机会自然是微乎其微，甚至还有突遭解雇之风险。

陈维昭当初若没有培养医院管理的专长，或许终其一生，只能单纯当个医生，没有机会挑战更高的职位，肩负起重责大任。当他建立起医院管理的第二专长后，等于立刻搭上晋升的电梯，荣任医院高级管理职位，并因此成为最高学府的校长，在人生的第二轨道上大放异彩。

为了提高自身的“工作价值”及“能力价值”，你是否也应该开始认真规划，思考如何让自己也成为一位 π 型人呢？

双专长双领域的完美搭配（1）

“双效合一”的 π 型人较“单效”的I型人，具备两倍的专长能力。横跨双领域的 π 型人较仅踏单领域的I型人，拥有两倍的挥洒空间。

比尔·盖茨的未来之路

比尔·盖茨在年轻时创立微软公司，成为信息科技产业的巨人。

他在亲自撰写的《未来之路》（The Road Ahead）一书中说：“我在19岁时，就察觉到未来的面貌，并且把它当成我的终生事业，结果证明我是对的！”他还说：“活在这个时代是件美妙的事。从来没有一个时代像现在一样，充满各式各样做事的机会。”

成为 π 型人，你将拥有比别人更多的机会，也更有能力抵御职场风暴。

陈怡蓁的中文与营销

使用电脑的人最怕自己的电脑误中病毒，唯恐被黑客植入木马程序，轻者资料遭窃，重者多年的工作心血将凭空消失。

趋势科技公司是张明正、陈怡蓁夫妇所共同创立的。这家著名的高科技公司提供的防毒软件，为电脑使用者筑起高大的防火墙，抵御黑客入侵电脑中的重要信息。

这原本是一家家庭式经营的小公司，但是后来竟然可以迅速成长，甚至在日本上市，进而成为跨国巨型企业。这家公司的骄人成就，除了应归功于创办人张明正的专业技能及过人胆识外，妻子陈怡蓁在背后的默默支持亦是功不可没。

陈怡蓁大学读的是台大中文系，中文是她的第一专长。毕业后，她曾在《天下杂志》担任编辑，也曾任惠普公司营销部门的特约编辑，帮忙翻译文稿，采访客户，撰写成功案例。这是她接触高科技营销领域的开始，因此发展出自己的第二专长。

自此之后，她的第一专长与第二专长就在职场上交互激荡，绽放出耀眼的光芒。

张明正的血液里充满变动因子，壮志在胸的他一直想在电脑资讯产业大展身手。他排除万难，倾一己之力，在31岁生日当天创办了趋势科技公司，他的妻子顺理成章地成为第一号员工，也是最廉价的员工。

当时有家公司想出高价购买趋势科技所开发的“保护锁”装置。张明正原本无意出售，但他后来考虑公司在草创时期需要足够资金运作，最后决定忍痛割爱。就在下定决心要出售技术时，竟然发现该装置只有产品，却没有任何技术手册，故双方无法达成协议完成交易。

“到底要由谁来写这个手册呢？”中文系毕业又曾任杂志编辑的陈怡蓁，成了最佳人选，一肩扛起这份重任。

她详细汇整该技术的相关重要说明文件与资料，在日夜赶工努力下，终于完成一本厚达400多页的技术手册，顺利达成技术转移，也为自家公司赚进珍贵的第一桶金。

之后，公司开始积极研发防毒软件，设立全球最大的储存各式病毒的资料库，业绩迅速直线攀升。陈怡蓁也从第一号员工升任为执行副总，负责制定新产品的营销策略，也积极准备将产品推向日本市场。

“如何让日本人注意到我们的产品呢？”陈怡蓁思考了很久，最后终于想出奇招。

她让青春可爱、打扮成护士模样的美少女，走在日本东京秋叶原著名的电器街上，向路人热情介绍趋势科技的产品；并摆放好几个写着Java、Internet字样的蓝色大针筒，提醒消费者注意电脑防毒的重要性；又精心设计灰色拳师狗图案及病毒月历，吸引路人不由得驻足观看该公司的产品。

她以特殊的营销方式，成功打开产品在日本市场的知名度。亮丽的红色包装，一扫过去传统软件呆板的形象，让消费者眼睛为之一

亮；包装背面加注防毒软件的详细资讯，以提升使用者的信赖感。

陈怡蓁独到的营销策略，成功地让趋势科技的防毒软件取得较高的市场占有率，也协助公司在日本顺利挂牌上市。

文科出身的她，让生硬冰冷的科技产品得以充满人性、饶有趣味。她不受限于理科出身者的传统思考模式，而是注入活泼的创意，让公司获得更宽广的成长空间。

事业有成后，陈怡蓁又回归到最心爱的中文上。

她担任《天下文化》总编辑，广邀名家学者著书，并负责主编“文化趋势”丛书。在公司内部则转任首席文化长，思考企业文化本质，努力为员工创造更富弹性及创造力的工作环境，邀请专家名人讲述美学，也赞助昆曲《牡丹亭》（青春版）的海外演出。

中文，丰富了她的人生，同时也帮助了她的公司。

双专长双领域的完美搭配

出类拔萃的双专长与双领域

陈怡蓁的双专长让她在工作上如鱼得水，生活上亦是悠游自在，她的确也是一位典型的 π 型人代表人物。

π 型人的工作空间确实是海阔天空、任君遨游。

以陈怡蓁为例，她的专长A是中文，专长B是营销；她的领域A是文化事业，领域B是企业经营，而且她在这双专长、双领域中，都有出类拔萃的表现。

双专长与双领域的搭配

让我们来分析一下，陈怡蓁的专长搭配领域的状况。

专长A应用于领域A——将中文专长运用于文化事业时，她是杂志编辑，是文字创作者。

专长A应用于领域B——将中文专长运用于公司经营时，她为公司编撰操作手册，确立企业文化的核心价值。

专长B应用于领域A——将营销专长运用于文化事业时，她为出版社规划出版方向，配合市场需求及趋势，调整出版策略。

专长B应用于领域B——将营销专长运用于公司经营时，她能精准掌握市场脉动，清楚洞察消费者心理，让新产品迅速打入市场，制造话题及媒体焦点，达到深植人心之效。

陈怡蓁的双专长及跨领域，让她从当年青涩的学生破茧而出，成为一只美丽的彩蝶。

轻松登顶的 π 型人

为什么要成为 π 型人呢？

我们知道要从低处爬往高处的方法有二：一是悬挂一条绳索，然后吃力地缓缓攀爬而上；二是架起一只梯子，然后轻松踩着踏板逐级而上。何者较为省力、省时呢？当然是后者。

仅有单一专长或单一技能的人，犹如只有一条绳子；兼具两种专长或两项技能的人，就如同取得一只梯子。前者是I型人，后者则是 π 型人。每一级梯子皆可视为一个小 π 字，许多小 π 字串联起来，就成为助你顺利登顶的捷径。

陈怡蓁是企业家兼文化人，也是文字工作者兼高级经理人。

当年中文系的教授很可能没想到，他们可以培养出一位这么优秀的女企业家。当年惠普公司的营销主管一定也很意外，他们竟然造就了一位强大的竞争对手。

未来的世界，也等着你拥抱。

战胜低迷的职场六大优势 (1)

锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。——荀子

站稳第一专业领域

遇上一位好老师，真的可以改变自己的一生。

大学时就读教育系的曾志朗，原本对所学课程缺乏兴趣，直到遇见胡教授。

胡教授教的是心理学，他自行编撰了一本讲义，论述心理学的研究方法。他不强调弗洛伊德的心理理论，而是教导学生如何探究心智科学，如何透过实验建立人类学习机制，如何量化心智的构成，如何观察动物的心理行为等。

修过这门课后，曾志朗深深爱上了心理学，从此与心理学结下不解之缘。

他在政大取得硕士学位后，又远赴美国宾夕法尼亚大学继续攻读博士，在一个实验心理学研究团队中，进行语言学习的研究。他认为人类的记忆并非仅借由单一的一套系统，语意的记忆及信息传输的记忆应是通过不同途径形成的。

在进行了许多实验后，他成功证实其理论的正确性，顺利取得博士学位，在“认知科学”领域打下深厚的基础，站稳π型人的第一只脚。

双专长的完美组合

留在美国大学任教的曾志朗，并未因在认知科学上的研究成就而骄傲自满，反而更积极延伸思考触角，尝试探究人类认知的真正机制。他开始大量涉猎“神经科学”的书籍，学习有关神经的基础知识，探索人类及动物身体中错综复杂的神经构造。

“为什么有些鸟会唱歌？有些鸟却不会唱？”曾志朗注意到这个奇怪而有趣的问题。

经过长期研究后，他发现当鸟类过了求偶期，左脑神经就会大幅萎缩，以致无法唱歌。但到了隔年夏天，左脑神经便会恢复原状，此

时又可以发出悦耳动听的鸣叫声。原来鸟类会不会唱歌与它们的大脑有关。

他也深入研究人类脑神经和语言能力的关系，探讨阅读过程中脑神经的运作方式，同时针对失语症及失读症患者的语言行为进行实验，并将研究成果发表在国际著名期刊上，成为神经科学领域的顶尖专家，站立起 π 型人的第二只脚。

曾志朗随后返台服务，更积极地紧密结合认知科学与神经科学，以两个不同领域的专业知识相互激荡与撞击，产生更耀眼的火花，也在竞争激烈的学术界中，走出一条与他人截然不同的康庄大道。

他在大学设立研究中心，进行整合认知科学与神经科学的跨领域研究。

“鸟类大脑与人类大脑有什么异同呢？”曾志朗开始深思这个问题。

他在鸟类大脑中找到主宰唱歌的神经，也在脑伤患者的大脑中发现影响行为能力的关键。他又扩大研究主题，分析人类阅读文字时大脑神经的反应与变化，并与医院合作，探讨自闭症与学习障碍患者的大脑神经运作方式。

他在研究中发现，真的有人听到钢琴声，大脑就会浮现蓝天的画面；也有人听到萨克斯演奏，眼前就会闪出霓虹灯。

如果曾志朗只钻研认知科学，便不会了解大脑构造的奥秘。倘若他只专注于神经科学，也不会知晓大脑神经对认知行为的影响。

曾志朗的双专长在个人的研究领域上发挥得淋漓尽致，构成了最完美的组合，也是 π 型人能产生最大实质效益的实证。

战胜低迷的职场六大优势 (2)

π 型人的职场六大优势

为什么要成为 π 型人呢?因为他们在职场上具有独特的六大优势。

拥有别人难以具有的特殊技能

职场上可谓卧虎藏龙，来自各地的英雄好汉竞相逐鹿于同一领域，构成激烈的竞争关系。要强化自己的竞争力，不该以特立独行的言行举止来引人注目，而是要提升个人的技能水准，使自己比同领域的竞争者更具优势。

π 型人因拥有在该领域中别人少有，又有利于工作的特殊技能，自然会成为职场上耀眼的明日之星。

掌握别人难以精通的专业知识

能在同一行业担任类似工作的人，普遍具有相近的专业背景，例如银行的理财专员，多是财经专业的毕业生；医院的医师，多是医学专业的毕业生；法院的法官，多是法律专业的毕业生；汽车厂的工程师，多是机械专业的毕业生。

若能在原有的专业知识外，另行修习有用的第二专业，将可大幅提升自己的工作实力。

银行理财专员如果懂得心理学，将可洞悉客户微妙的心态变化；医生如果懂得电子学，将可善用电子仪器来帮助诊断及治疗病人；法官如果懂得经济学，将可顺利破解经济犯罪的手段及途径；机械工程师如果懂得美术设计，将可为新车款打造美丽的外形。

当你具备第二专业后，将使第一专业有更大的挥洒空间。

突破别人难以突破的职场瓶颈

工作有瓶颈，事业有瓶颈，个人升迁之路也有瓶颈。换工作、换职业、换老板，未必是突破瓶颈的最好办法，重点是要找到突破瓶颈的关键。

其实，在就业前即具备的本职技能，原本就只能支持有限度的薪资成长。假使不积极进入第二条学习成长曲线，即使更换工作，仍会遇到相同的瓶颈。 π 型人培养了第二能力，就可顺利越过关卡，让自己的升迁之路畅行无阻。

具备别人难以培养的跨界视野

在同一领域工作的人往往具有类似的视野，思考模式也颇为相近。在这种情形下，公司或许仍小有成长，但不易突破现状，也难以开创崭新格局。

具有第二视野的 π 型人可从不同角度审视问题，跨越原领域的限制，寻找新资源，制定新策略，摆脱既有的工作模式及思考框架，为公司注入一股正面向上的力量。

进入别人难以接触的独特领域

世界上聪明人很多，勤奋工作者更多。希望自己表现杰出，能从众多聪明又勤奋的工作中脱颖而出，确实不容易。

与其在红海中与众多优秀者竞争，不如另辟战场。 π 型人可进入全新的蓝海领域，以与众不同的双专长或双技能，开发新的市场，开启新的格局。

开创别人难以构想的美丽世界

徒弟从单一师傅身上学到的技能，往往难以超越这位师傅历练一生的功力。然而， π 型人向两位师傅拜师学艺，习得互补的两套功夫，取长补短、相辅相成，故有机会胜过师傅一生的成就。

π 型人不仅可在原工作单位获得升迁、获得加薪，也可创造一个美丽的新世界。在那个世界里，他的功力足以让他成为别人的师傅，故有能力构筑出自己的师傅无法想象的壮丽景致。

π 型人的价值

π 型人策略能为你创造什么价值？

第二技能让你拥有别人难以具有的特殊技能。

第二专业让你掌握同业难以精通的专业知识。

第二文凭让你突破别人难以突破的职场瓶颈。

第二能力让你跨足别人难以接触的独特领域。

第二视野让你开创别人难以构思的美丽世界。

π 型人的价值确实难以估计。在下一章，我将告诉你成为 π 型人的技巧及方法。

π 型人策略，为曾志朗开辟了一条前人未曾走过的道路，让他成为那个新领域的大师。

π 型人的优势，也会帮你战胜大环境，打通一条取得成功奖杯的捷径，帮助自己摘取甜美的成功果实。

踏出迈进新领域的第一步 (1)

企业的幸福，来自于幸福的员工。

个人的幸福，来自于自身的满足。

幸福企业的定义

人人都希望自己生活幸福，企业则希望员工个个幸福。

一〇四人力银行曾对上班族进行一项有趣的调查，询问这些职场工作者，何谓“幸福企业”？

结果上班族普遍认为“幸福企业”应具备以下五大要素：薪资福利佳、有好的主管领导、公司产业前景佳、有自我发挥的空间、能弹性上下班。

他们通过调查得到一项重要的结论——一般上班族对“幸福”的定义是：经济上能满足生活基本需求+生活上能实现自我梦想+职场中能有稳定工作。

这次调查的对象并未包括学校。如果我受访的话，我会明确地说，学校也是幸福的职场之一，因为它给我极大的空间，于教学及研究外，让我从事自己想做的事。

我自己的第一本书

我的众多亲友都很好奇，什么原因促使我开始写书？其实之前我从未有过想出书的念头。

小时候，父亲认为我的手指很修长，应该十分适合弹钢琴，不过我没有去读音乐专业。

母亲认为家族中没有人当医生，建议我应该去读医科，不过我也没有选择医学系。

语文老师见我颇文采，鼓励我多投稿，不过她没说我将可以当作家。就读建中时，加入校刊社，参与编撰《建中青年》。高二那年，当上班刊主编，负责班刊《青穗》的编辑工作。进入台大后，又加入校刊社，编写《台大青年》。

参与校刊及班刊的编撰，让我对文字的喜爱得到恣意发挥的空间。

去国外念书时期，开始大量运用日文与英文。返台后在校任教，除了填写办公室表单及撰写研究计划外，书写中文的机会微乎其微。平时上课的讲义、研究成果的论文，甚至是电子邮件，几乎全是以英文书写，原本喜爱的中文却进入了漫长的休眠期。

一通难以启齿的电话

爆发SARS疫情那年，在因缘际会下，唤醒了我内心沉睡多年的中文细胞。

SARS肆虐的那段时间，百业萧条，人心惶惶。许多厂商抓住民众惊慌失措的心理，假借纳米科技之名，推出许多夸大效果的产品，许多消费者成了无辜的受害者。

纳米科技是我的研究课题之一，自己深感有责任告诉社会大众纳米科技的真相及原理，于是开始认真思索，是否应该着手撰写一本传播正确纳米知识的书籍。

在书店里见到商周出版有一系列的科普书籍，我随手拿起一本，抄下出版社电话及主编姓名，内心想着要如何向出版社毛遂自荐。

这个念头在脑海中萦绕许久，每次想鼓起勇气打电话，却又犹豫不决而放下话筒。

拿起又放下，放下又拿起，已记不清有多少次。

我很少打电话给不很熟识的人，更遑论是陌生人。

除了返台前曾经寄简历求职外，我从未向陌生人“推销”过自己，因为生怕遭到无情的拒绝。

日复一日，我想写书的念头愈发强烈，觉得自己已经按捺不住那股很想提笔为文的冲动。

记得那是6月的一个中午，我开车到中坜参加学生的口试。

从中坜返回台北途中，觉得自己心中那股想写书的念头达到了顶点。

当下我把车子停在休息站，顶着烈日当空的艳阳，找到一个公共电话，投下一枚硬币，鼓起最大的勇气，拨打那近月来一直不敢拨的电话号码。

电话接通。

“请问您是林……林副总编辑吗？”我有点口齿不清。

“是的，”一个富有磁性的声音由话筒传出，“请问有什么事？”

“我……我想……想写一本书。”费了好大的劲儿，才用力挤出这句话。

“请问您是……”对方有点疑惑。

我开始噤里啪啦地自我介绍，说明自己是学校教授，研究纳米科技已有数年，很希望有机会写一本介绍纳米科技的书，也讲述了诸多书中内容的构想……

独白式地说了许久，最后，我蹦出一句：“如果贵出版社没有兴趣，我还是一定会写完它！”

我当时应该是被大太阳晒昏了头，否则有哪个从来没有写过书的作者胆敢向出版社讨声呢？

踏出迈进新领域的第一步（2）

奇迹出现

我很后悔自己冲口说出那句话，让前面的委婉说明前功尽弃。

我并没有挑衅之意，只是表达强烈的写书意愿，而且有自信可以写完、写好这本书。

“吕老师，请让我们内部讨论一下。”对方客气地说，“如果觉得合适的话，我们会再与您联络!”

这不就是“谢谢、再联络”的标准辞令吗？

我由极度的兴奋，瞬间跌入无底的深渊。

静悄悄地过了几天，无声无息。等待期间十分难熬。

没想到等待之后，奇迹竟然出现了，我接到林副总编辑的电话。对自己而言，这是喜从天降。

两天后，他偕编辑来访，三人相谈甚欢，也当下邀请我着手进行新书的写作。在签约前，他未曾问我是否有写书的经验，有多久没有大量撰写中文。我也没有主动告诉他。

我用数月的时间，汇整大量的资料，将自己对纳米科技所知所学转化成数万字的中文，我生平的第一本书终于顺利出版上市。

写书过程中，我的中文细胞彻底苏醒，当年那个喜爱写作的文艺青年已全然复活。

人生的奇妙际遇

多年以后，回想当时情景，一直觉得人生的际遇实在奇妙。

当初如果没有鼓起勇气丢下那枚硬币，没有打那一通电话，我也不可能有机会写那本书。

如果没有写那第一本书，也就不可能有后续不断的写作邀约及其他作品问世。

当个人著作陆续出版后，我也从一个平凡的教授，变身成可出书的作者。

我可以在学校里专心一意从事科学研究，也可以在家中忘情沉浸于文学创作的天地里，成了标准的双职场 π 型人。

虽然我是一位学校教授，但我也是一位专业作者，因为我对自身作品的要求，绝对不亚于职业作家的标准。

跨入新领域的勇气

我爱写作，也乐于研究科学，这两个兴趣在我身上并行不悖、相容无碍，并且彼此相互激荡。

科学研究注重的是科技成果的创新，文学写作要求的则是既有概念的突破。前者在创造未来，后者则在创造思想。

我的科学知识丰富了自己的文学创作，我的文学创作则细腻化了自身的科学研究。

我深深觉得，由既有的第一领域跨足至第二领域，着实需要极大的勇气。

多数人都习惯蜷居于第一领域的舒适圈，却迟迟不敢面对第二领域的未知世界。

实现自己的梦想，就会找到自己的幸福。

战胜内心的胆怯，你就会开创新的天地。

害怕失败、犹豫不决的人，很难跨出踏入第二领域的第一步。

当年的傻劲与勇气，让自己很幸运地走上成为作家之路，也成为
一个 π 型人。

请你也鼓起勇气，向未知的领域踏出迈向成功的第一步。

没有第一步，就没有未来的第一万步！

π 型人的成功之道通关测验

请自我评估，若已达成，请打√；若尚未达成，请留空白。

当每道题目都能打√时，代表你已顺利过关！

请在读完本章后，进行第一次的复习及自我评估。

请在一个月后，进行第二次的回忆及自我评估。

请在三个月后，进行第三次的检讨及自我评估。

会积极培养自己的双专长，建立支撑未来事业的两大支柱，让自己的工作前途一帆风顺。

不会因拥有单一专长就感到自满，会利用求学阶段或下班时间，努力培养第二专长的技能。

不会受限于传统的薪资成长曲线，会搭上 π 型人的晋升电梯，步入第二条薪资成长轨道。

我会努力打通晋升的通道，勉励自己学习第二专长、熟悉第二技能、取得第二文凭、跨足第二领域、精通第二外语、建立第二视野。

会未雨绸缪，预先察觉环境的变迁及形势的变化，以第二专长及第二技能应对新环境的挑战。

明白爬绳子很辛苦，走梯子却很轻松。会努力打造自己专属的梯子，让自己比爬绳子的人更早抵达目的地。

我会努力成为 π 型人，习得别人难以具有的特殊技能，充实别人难以精通的专业知识，并突破别人难以突破的职场瓶颈。

明白单一专长用在单一领域只产生一倍的力量，双专长用在双领域却会产生四倍的力量。会利用 π 型人的优势，让乘数效应放大。

不会将 π 型人的双专长、双文凭、双证书仅当成个人的装饰品，而是会实际应用于工作上。

了解在科学知识与人文知识之间取得平衡的重要性。避免自己偏废任何一边，或过于缺乏某一方面的知识。

会积极运用人文知识及科学知识处理工作上的问题，并在人际与科技之间取得平衡。

不会将自己局限于原来的舒适圈，会鼓起勇气，去除心理障碍，跨出原有的第一领域，再大步迈入第二领域的美丽新世界。